

Design to boost business

Retour sur la conférence “Design to boost Business” - Vos questions !

Suite à la conférence faite par Sequoia-studio le 18 Janvier 2017, à la Chambre de Commerce Française de Hong Kong sur le thème “Design to boost business”, vous avez été nombreux à nous poser des questions sur l’apport du design dans des domaines très divers.

Nous avons pris le temps de répondre à vos questions lors de la conférence et voici, en résumé, les réponses à certaines de vos questions.

RETROUVEZ-NOUS ICI POUR PLUS D’INFORMATION SUR LE DESIGN



Droits du design - Une jeune startup :

“Comment protéger ses droits, face à la copie ? Est-ce que vous nous aidez-là dessus ?”

Il faut protéger vos droits !

À la fin de l’étude design que nous aurons réalisée pour vous, nous vous remettons les fichiers 3D et images qui vous permettront d’enregistrer vos droits du design. Selon votre marché, et votre budget, **nous vous conseillons** d’enregistrer vos droits du design avec les organismes en place. Si l’organisme auprès duquel vous souhaitez enregistrer vos droits vous demande des vues spécifiques sur votre produit, nous pouvons vous assister, et vous fournir les vues adéquates. Mais l’enregistrement des droits est à votre charge.

L’enregistrement de vos droits du design (dépôt de dessins et modèles) vous permet de faire valoir vos droits (moyennant les actions en justice nécessaires), mais également de **mieux vous protéger**, si par exemple un concurrent vous copie, et décide de vous nuire, par exemple en prétextant que vous avez copié ses produits.



Financement - Une jeune startup :

“Comment financer l’étude design, alors qu’on est une jeune startup sans beaucoup de moyens ?”

Investissez dans le design !

Les startups qui recherchent et trouvent de bons financements sont des startups qui ont **déjà investi dans le design** de leur produit, et ont souvent un premier prototype. Elles cherchent de l’aide pour financer l’industrialisation de leur produit, qui reste l’étape la plus coûteuse.

Aller voir des business angels, ou s’essayer au crowdfunding pour trouver du financement sans avoir de quoi enregistrer ses droits du design, et avoir quelque chose de pertinent, séduisant à montrer est très difficile. La première partie d’une étude design (au moins jusqu’au concept) est donc une partie qu’il vous faut financer, en faisant un emprunt, ou sur vos fonds propres. Une fois toute l’analyse, le business plan, et les concepts réalisés, il sera beaucoup plus facile de trouver des financements.

Design to boost business

Une startup ne peut trouver des financements sur une idée, ou juste un business plan. Elle doit s'investir dans son projet, y compris en développant une partie de son projet sur ses fonds propres. C'est aussi un gage de confiance, un signal fort auprès de vos investisseurs potentiels. Tout comme le fait d'intégrer une démarche design dès le début.

Et songez, comme dit dans la conférence, que faire intervenir le design industriel en tout début de votre projet, permet de **gagner en pertinence**, en profitant de tous les insights sur le marché, les tendances, votre audience (B2C, ou B2B), et **sauver du temps et des coûts**. Si le design intervient une fois le projet trop avancé, ou des prototypes réalisés, votre projet sera beaucoup plus risqué, car privé des insights du design, et il faudra sans doute revenir en arrière, et recommencer des étapes de prototypages coûteuses. Et donc perdre du temps (et des parts de marché potentielles), et bien sûr, de l'argent.



Design industriel & services - Cabinet d'avocat :

“Comment pouvez-vous nous aider à développer notre business ?”

Vous ne vendez pas de produits, mais des services. Donc vous avez des clients, qu'ils soient des entreprises, ou des personnes. Votre audience a des besoins, ses sensibilités, ses peurs, ses doutes, qu'il vous faut décrypter, pour mieux la satisfaire. Et ainsi défendre vos parts de marché.

Vous maîtrisez totalement la composante juridique, mais comprenez-vous bien toutes les attentes de votre audience ?

C'est là, par une analyse, un décryptage, et des conseils (insights), que nous allons pouvoir vous aider à rendre votre cabinet plus compétitif, plus attractif. À fidéliser votre clientèle. À faire l'ADN de votre cabinet. Définir ses valeurs. Et ensuite, il vous sera facile de **piloter les bons changements** (process commercial, communication, etc...).

Développer une application médicale - Startup médicale :

“Je suis docteur, et je souhaite créer une application médicale, problème, je n'arrive pas avancer comme je le souhaite. Est-ce que vous pouvez m'aider ?”

Oui, tout à fait. Nous nous attacherons à bien **décrypter le marché**, à comprendre les besoins et attentes des utilisateurs potentiels du service, pour mieux définir votre service. Nous ne nous occuperons pas de la partie réalisation technique de l'application, par contre nous intégrerons bien sûr toutes les contraintes techniques dans le design de celle-ci.

Car il ne s'agit peut-être même pas d'une application.

C'est un service que vous souhaitez vendre. Il se peut qu'il prenne la forme d'une application, mais pas forcément (site web spécialisé, réseaux sociaux, IOT, ou autre).

Design to boost business

C'est de cette **définition des besoins**, et de l'identification des solutions pertinentes, que pourra naître **un service qui répond à un véritable besoin-marché**, et qui soit véritablement attractif pour les utilisateurs. C'est notre dimension consulting en design qui fera la différence, en travaillant sur **l'expérience utilisateur**, pour viabiliser votre projet. Nous pouvons vous proposer une journée de consulting, afin de faire l'état des lieux de votre projet. Et de là, vous établir un plan d'action, un process de travail, et le devis qui y correspond. Une fois tous les éléments définis, vous pourrez trouver un financement et faire avancer votre projet dans la bonne direction.



Investir dans la compréhension des clients pour préparer l'avenir - Cloud et audiovisuel

"Ma direction refuse d'investir dans le marketing, le design, ou la communication, car les résultats sont bons. Mais j'ai peur que nous nous fassions dépasser par des concurrents qui comprennent mieux leurs clients et offrent une meilleure expérience utilisateur. Comment les convaincre d'investir dans l'expérience utilisateur, et mieux défendre nos parts de marchés ?"

C'est un schéma qui nous rencontrons beaucoup, surtout en Asie, et qui correspond bien aux "innovations blindspots" dont nous avons parlé dans la conférence.

Ne pas se soucier de ses clients, ne pas se soucier de ce qu'ils veulent vraiment, être trop satisfait de l'état actuel des choses, créent des freins puissants, qui empêchent toute **vision claire du marché**, tout **esprit d'innovation dans l'entreprise**.

C'est une posture très risquée, surtout pour un groupe sur un domaine très technique, et dont le marché est en perpétuelle évolution.

Nous comprenons, et partageons tout à fait votre inquiétude, qui semble fondée.

D'autres concurrents investissent certainement de leur côté sur leur expérience utilisateur. Avec le temps, ils vous prendront des parts de marché, c'est évident. Et il vous sera très difficile de les défendre.

D'autant que mettre en place et exécuter une stratégie de redressement, surtout pour une entreprise qui n'a pas une culture de l'innovation, et du design, prend du temps.

Il faut convaincre plusieurs dirigeants de votre groupe de suivre une **sensibilisation au design** (une formation, pas une conférence), pour qu'ils comprennent bien tout l'intérêt qu'ils ont à renforcer leur approche business grâce aux insights apportés par le design.

Remerciements.

*Nous vous remercions d'être venu si nombreux à cette conférence.
Merci d'avoir été curieux et de nous avoir interrogés sur ce fabuleux atout qu'est le design.
Et merci à la Chambre de Commerce Française de Hong Kong de nous avoir si bien reçus.
A très bientôt pour de nouvelles aventures !*

L'équipe Sequoia-studio.